

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL

IMPORTACIONES EL MUNDO NUEVO

SUSTENTADO POR:

ANDREA MICHELLE CHAHIN MARTÍNEZ

21651053

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE:

ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE NEGOCIOS

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C.A.

JULIO, 2021

Índice de Tablas y Figuras

<i>DEDICATORIA</i>	<i>IV</i>
<i>AGRADECIMIENTO</i>	<i>V</i>
<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	<i>VI</i>
<i>INTRODUCCIÓN</i>	<i>VIII</i>
1. CAPÍTULO I	1
1.1. Objetivos de la Práctica Profesional	1
1.1.1. Objetivo General	1
1.1.2. Objetivos Específicos	1
1.2 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA	2
1.2.1 Reseña Histórica	2
1.2.2. Visión	3
1.2.3. Misión	3
1.2.4. Valores	3
1.2.5. Organigrama	4
2. CAPÍTULO II	5
2.1 Actividades realizadas	5
2.1.1. Mantener actualizados los libros auxiliares y contables de la empresa	5
2.1.2. Elaborar conciliaciones bancarias y registros financieros de cheques en el sistema	6
2.1.3. Digitar la contabilización de los documentos y registros	6
2.1.4. Clasificar los documentos fiscales de acuerdo a los gastos existentes	7
2.1.5. Elaborar nominas y liquidación	7
2.1.6. Elaborar la declaración jurada de ventas	7
2.1.7. Realizar la importación de mercadería y así mismo compras nacionales	8
2.1.8. Asignación de precios de acuerdo al costo de cada producto	8
2.1.9. Realizar las ventas por catálogo en línea	8
2.1.10 Elaborar notificaciones de documentos fiscales para ser presentados al servicio de administración de ventas (SAR)	9
3. CAPÍTULO III	10
3.1. Propuesta 1: Aumentar gastos administrativos para reducción de impuestos	10
3.1.1. Antecedentes	10

3.1.2. Descripción de la propuesta.....	11
3.1.2.1. Apertura de nuevos puestos de cobros	11
3.1.2.2. Implementación de seguridad en la empresa	12
3.1.2.3. Pasivo laboral y acumulación reserva laboral	12
3.1.3. Impacto de la propuesta	14
3.2 Propuesta 2: la apertura de nueva sucursal de la tienda principal bajo el enfoque de venta al detalle.....	18
3.2.1 Antecedentes	18
3.2.2 Descripción de la propuesta.....	19
3.2.3. Impacto de la propuesta.....	35
4. <i>CAPITULO VI</i>.....	37
4.1. CONCLUSIONES	37
4.2. RECOMENDACIONES	38
4.2.1. Importaciones el Mundo nuevo.....	38
4.2.2. UNITEC	38
4.2.3. Estudiantes	38
BIBLIOGRAFIA	39
GLOSARIO.....	40
ANEXOS.....	41

Índice de tablas e ilustraciones

Ilustración 1; Organigrama.....	4
Ilustración 2; Ventajas y desventajas.....	13
Ilustración 3; cámaras de seguridad.....	15
Ilustración 4; sistema de vigilancia en aplicación	16
Ilustración 5; cajas	17
Ilustración 6; sin pasivo laboral.	17
Ilustración 7; con pasivo laboral	17
Ilustración 8; Pasos para estudio de factibilidad.....	20
Ilustración 9; Análisis FODA de la empresa	23
Ilustración 10; cotización de iluminación.....	25
Ilustración 11; cotización equipo de seguridad	25
Ilustración 12; Cotización de góndolas	26
Ilustración 13; cotización de vidrería	26
Ilustración 14; Cotización para puestos de cobro (cajas)	27
Ilustración 15; Balance inicial de sucursal	28
Ilustración 16; Tabla de puestos funcionales de la sucursal	29
Ilustración 17; Graficas de encuesta realizada.....	30
Ilustración 18; formato de encuesta	32
Ilustración 19; Ubicación de sucursal.....	33
Ilustración 20; Flujo de efectivo proyectado	34
Ilustración 21; Variedad de productos	35
Ilustración 22; modelo de negocio.....	36

DEDICATORIA

Dedico este proyecto primeramente a Dios por darme la fortaleza para poder seguir y culminar mis estudios universitarios. De igual manera dedico este proyecto a mis padres quienes han sido el motivo de inspiración dándome siempre todo su amor y apoyo, por orientarme con principios y valores para la formación de la persona que soy ahora.

Andrea Chahin

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios, por darme la fuerza, disciplina y sabiduría para culminar esta etapa de mi vida con éxito.

Agradezco a mis familiares y compañeros que me han apoyado en todo aspecto y el apoyo que me brindaron cuando lo necesite.

Agradezco a la empresa Importaciones el Mundo Nuevo por brindarme la oportunidad para ejercer la práctica profesional y así poder demostrar y adquirir aun más conocimientos y poder desenvolverme en el ámbito profesional.

Agradezco a mis catedráticos por dejar parte de su tiempo y poner todo su empeño en enseñar a nuestras vidas.

Andrea Chahin

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe tiene como objetivo presentar los resultados de la practica profesional que se realizo en el Departamento de Contabilidad de la empresa Importaciones El Mundo Nuevo S.A, ubicado en la ciudad de San Pedro Sula, departamento de Cortés, Honduras.

Importaciones El Mundo Nuevo fue creada en mayo de 1995 como una empresa dedicada a la compra-venta de artículos en general enfocado en el segmento de personas dedicadas al comercio, debido a que el rubro específico de la empresa son las ventas al por mayor para revendedores en todo el ámbito nacional. La empresa cuenta con una diversidad de productos, incluyendo productos bajo el rubro electrónico tales como cargadores para aparatos móviles y parlantes inalámbricos.

La misión de la empresa es proporcionar y comercializar productos de forma suficiente, económica y de mayor calidad ajustándose a los parámetros de consumo de productos para el consumo y mayor beneficio de los usuarios finales.

En este informe se detallan los aspectos más relevantes del proceso de la práctica profesional, que fue realizado en el Departamento de Contabilidad; este departamento se encarga del funcionamiento contable y a la vez administrativo de la empresa, esta área es la que brinda información sustancial a la gerencia para saber el estado en si de la empresa funcionalmente.

Durante el periodo de la practica profesional se brindó apoyo en las actividades siguientes: Mantener actualizados los libros auxiliares y contables de la empresa, elaborar conciliaciones bancarias y registros financieros de cheques en el sistema, digitar la contabilización de los documentos y registros, clasificar los documentos fiscales de acuerdo a los gastos existentes, elaborar nominas y liquidación, elaborar declaración jurada de ventas, realizar la importación

de mercadería y así mismo compras nacionales, asignación de precios de acuerdo al costo en cada producto, realizar las ventas por catalogo en línea y elaborar notificaciones de documentos fiscales para ser presentados al servicio de administración de ventas (SAR).

Estas actividades son muy importantes para el control y la organización de cada movimiento financiero que la empresa realiza.

Dentro las propuestas brindadas para mejorar el funcionamiento de la empresa están:

- A. Aumentar gastos administrativos para la reducción de impuestos, consiste básicamente en una estrategia legal de aumentar gastos para ayudar a reducir los impuestos que la empresa tenga que pagar, entre los propuestos están: La apertura de nuevos puestos de cobros (cajas) y así generando mas empleos, implementación de seguridad en la empresa y pasivo laboral y acumulación de reserva laboral.
- B. La apertura de una sucursal de la tienda principal bajo el enfoque de venta al detalle, esta propuesta a demás de generar nuevas oportunidades de empleo financieramente ayudaría a la empresa, incrementando más sus ventas.

INTRODUCCIÓN

Importaciones el Mundo Nuevo es una empresa que se dedica a ventas al por mayor para revendedores en todo el ámbito nacional, donde los clientes pueden encontrar una gran variedad de artículos, desde escolares, adornos, juguetes, bebes, animales, la cocina, entre otros.

La práctica profesional se llevo acabo en el Departamento de Contabilidad como Auxiliar Contable, por el periodo de 2 meses y medio, en el cual se realiza diversas tareas importantes como la elaboración de conciliaciones, bancarias y registros financieros, elaboración de nominas y liquidación, asignación de precios de acuerdo al costo de cada producto, entre otras. Todo esto, con el fin de poner en práctica todos los conocimientos y habilidades fomentadas en el transcurso de la misma.

El informe que a continuación se presenta está detallado en cuatro capítulos:

- Capítulo I: Inicia con los objetivos de la practica profesional, tanto los generales como los específicos, seguido por los aspectos generales de la empresa Importaciones El Mundo Nuevo, incluyendo en si la misión, visión, reseña histórica y organigrama.
- Capítulo II: Se dará a conocer las actividades y procesos realizados en el área de contabilidad.
- Capítulo III: Se presenta la propuesta de mejora implementada y la propuesta de mejora.
- Capitulo IV: Se detallan las conclusiones y recomendaciones para la empresa, institución y futuros practicantes.

1. CAPÍTULO I.

1.1. Objetivos de la Práctica Profesional

1.1.1. Objetivo General

Aplicar y vincular a la realidad organizacional, los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas durante la carrera profesional.

1.1.2. Objetivos Específicos

- Identificar oportunidades de mejora en el área del departamento de ventas para el mejoramiento del índice de ventas dentro de la empresa.
- Obtener por medio del análisis de las prácticas administrativas actuales el conocimiento necesario y así aplicar las ideas para desarrollar un mejoramiento dentro de la parte administrativa de la empresa.
- Establecer un plan para poder darle un oportuno seguimiento a las actividades propuestas y culminarlas con éxito.

1.2 DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

1.2.1 Reseña Histórica

Importaciones El Mundo Nuevo fue creada en mayo de 1995 como una empresa dedicada a la compra-venta de artículos en general enfocado en el segmento de personas dedicadas al comercio, debido a que el rubro específico de la empresa son las ventas al por mayor para revendedores en todo el ámbito nacional. Esta empresa cuenta con el manejo de una variedad de productos generando un promedio de 22,000 tipos de productos.

La empresa comenzó sus operaciones comercializando y dedicándose a la venta de calzados y artículos provenientes de Centro América, el continente asiático y Estados Unidos. Una vez los productos fueron adquiriendo una alta aceptación por el público, debido a la variedad de productos comercializados y sus bajos precios, se logró adquirir un mayor número de clientes y un aumento en el margen de ganancia. El aumento en el margen de ganancia facilitó a que la empresa pudiera seguir manejando sus costos y ampliar la variedad de productos comercializados.

La ampliación en la diversidad de productos y aumento en el margen de ganancia hizo posible que la empresa lograra ingresar a un mercado más competitivo y amplio, siendo una competencia fuerte hacia empresas ya establecidas en los distintos rubros. Siendo una competencia honesta y firme la empresa logró beneficiar a los consumidores directos, debido a que las competencias directas de la empresa se vieron forzados a bajar los precios de sus productos.

En la actualidad, la empresa ha logrado ampliar aún más la diversidad de productos, incluso incluyendo productos bajo el rubro electrónico tales como cargadores para aparatos móviles y parlantes inalámbricos mediante el uso del bluetooth.

Fuente: (Importaciones el Mundo Nuevo, 2018)

1.2.2. Visión

Lograr llegar a todos los clientes bajo los aspectos de durabilidad, modernidad y variedad, según los gustos y las necesidades de estos, cuidando el bolsillo de los mismos, generando una plataforma de comercialización de los productos tanto para la revente como para en consumo personal.

Fuente: (Importaciones el Mundo Nuevo, 2018)

1.2.3. Misión

Proporcionar y comercializar productos de forma suficiente, económica y de mayor calidad ajustándose a los parámetros de consumo de productos enfocados en el hogar, oficina y de usos varios para el consumo y mayor beneficio de los usuarios finales.

Fuente: (Importaciones el Mundo Nuevo, 2018)

1.2.4. Valores

- Integridad
- Tolerancia
- Responsabilidad
- Lealtad
- Compromiso
- Respeto

Fuente: (Importaciones el Mundo Nuevo, 2018)

1.2.5. Organigrama

La importancia del organigrama en la estructura de una empresa; al planificar la comunicación interna y el flujo de trabajo, estructurar un organigrama es fundamental para agilizar los procesos. El organigrama tiene como objetivo presentar, de forma clara objetiva y directa, la estructura jerárquica de la empresa. Desde el presidente como subdirectivas, gerente y empleados, todos los cargos y funciones están ahí.

Ilustración 1; Organigrama



Fuente: (Importaciones el Mundo Nuevo, 2018)

2. CAPÍTULO II.

A continuación, se detallan las diferentes funciones y actividades realizadas que se llevaron a cabo en el área de contabilidad como auxiliar contable.

2.1 Actividades realizadas

1. Mantener actualizados los libros auxiliares y contables de la empresa.
2. Elaborar conciliaciones bancarias y registros financieros de cheques en el sistema.
3. Digitar la contabilización de los documentos y registros.
4. Clasificar los documentos fiscales de acuerdo a los gastos existentes.
5. Elaborar nominas y liquidación.
6. Elaborar declaración jurada de ventas.
7. Realizar la importación de mercadería y así mismo compras nacionales.
8. Asignación de precios de acuerdo al costo en cada producto.
9. Realizar las ventas por catalogo en línea.
10. Elaborar notificaciones de documentos fiscales para ser presentados al servicio de administración de ventas (SAR).

2.1.1. Mantener actualizados los libros auxiliares y contables de la empresa

En los libros auxiliares se encuentra el libro de compras y el libro de ventas, en el libro de compras se realizó el registro diario de todas las compras que realiza la empresa, tanto nacionales como importaciones de acuerdo a las facturas emitidas por el proveedor. En el libro de ventas, se realizaron todos los registros diarios de las ventas que la empresa efectúa, así mismo de acuerdo a las facturas que emite para cada uno de sus clientes.

Entre los libros legales están, el libro diario, el libro mayor, libro de inventarios y balances y el libro de actas. En los libros legales, diarios y mayor, registran todas las transacciones contables efectuadas por la empresa, esto de acuerdo a los cheques emitidos y facturas recibidas. En estos libros se registran tanto los ingresos, como los gastos que se generan en la empresa. En el libro de actas, se detallan todas las evidencias de los puntos que se realizan en las reuniones de asambleas de los socios.

2.1.2. Elaborar conciliaciones bancarias y registros financieros de cheques en el sistema

En esta actividad se realizó la verificación adecuada sobre las cuentas de débito y crédito de las diferentes cuentas que la empresa maneja durante cada mes finalizado y así llevar un control necesario de cada transacción que la empresa efectúa diariamente en las cuentas, ya sea cuenta de ahorro en lempiras o en dólares, así mismo cuenta de cheques, moneda nacional y extranjera.

2.1.3. Digitalizar la contabilización de los documentos y registros.

En esta actividad se registró en el sistema contable todos los ingresos de acuerdo a cada factura emitida al cliente de acuerdo a sus depósitos, transferencias, o cobros por medio de tarjetas de crédito, así mismo el registro de todos los gastos que se le generan a la empresa de acuerdo a su documento fiscal (facturas) y los cheques emitidos.

2.1.4. Clasificar los documentos fiscales de acuerdo a los gastos existentes

Se clasificó y registró los gastos de acuerdo al rubro que lo genera, entre ellos están los gastos de administración, de venta, financieros, y los no deducibles.

2.1.5. Elaborar nominas y liquidación

Se elaboraron nominas en cuanto al personal, para calcular el salario quincenal de cada empleado; este salario es fijo, pero puede variar en cuanto a los días faltantes u horas extras laboradas; esta nómina es esencial debido a que se debe pagar un impuesto vecinal a la municipalidad, monto que proviene de un porcentaje del salario de cada empleado. La liquidación se elabora mediante depósito a cada cuenta bancaria del empleado.

2.1.6. Elaborar la declaración jurada de ventas

Esta declaración se realizó mensualmente dentro de los primeros 10 días de cada mes, una vez finalizado el mes anterior. En esta declaración se hace el cálculo del impuesto sobre ventas, este valor es calculado con la combinación de los procesos de compra y ventas diarias de un mes específico, en donde se hace la suma de todos los impuestos sobre ventas facturados a los clientes, para lograr disminuir dicho valor monetario, se suma el impuesto sobre venta pagado a los proveedores tanto nacionales como extranjeros provenientes de las compras realizadas en ese mismo mes; logrando así el proceso para llegar al monto total de impuesto sobre venta a pagar mediante la declaración jurada que es presentada al servicio y administración de ventas (SAR).

2.1.7. Realizar la importación de mercadería y así mismo compras nacionales

La compra nacional se realizó de acuerdo a la existencia del producto mediante una orden de compra para hacer la solicitud al proveedor, en el cual se verifica según la factura emitida, la orden de compra tanto la cantidad como el precio, seguidamente se le da un reintegro para hacer la verificación o para cotejar la factura emitida con la orden de compra según la cantidad y precio de cada producto y así darle el ingreso al sistema de inventario para proceder a la venta.

2.1.8. Asignación de precios de acuerdo al costo de cada producto

El precio de cada producto está basado por el costo del mismo, es decir el precio por el cual fue comprado, los costos de aduana, el flete y el tipo de cambio en relación al dólar; se calculó cada precio logrando tener una ganancia del 30% por producto. Cada proveedor extranjero manda su factura, donde se detalla el valor del precio unitario, el FOB y el CIF, valores que son claves para el cálculo del precio, así mismo se detalla las cantidades existentes por producto en el contenedor de acuerdo al inventario que lleva la empresa.

2.1.9. Realizar las ventas por catálogo en línea

La empresa cuenta con una página web en línea en la cual sus clientes pueden acceder a comprar la diversidad de productos que la empresa ofrece, mediante un catálogo de ventas virtual. Este procedimiento se realizó actualizando diariamente mediante fotografías la existencia de cada producto con sus estilos, tamaños y precios que les facilite a los clientes

realizar sus compras fácilmente mediante la nueva aplicación llamada link que tiene la empresa mediante un pago digital con tarjeta de crédito.

2.1.10 Elaborar notificaciones de documentos fiscales para ser presentado al servicio de administración de ventas (SAR)

Esas notificaciones se realizaron cuando el documento fiscal como ser: facturas, notas de crédito, guías de remisión, boletas de compra y comprobantes de retención, se vencen, llega a su fecha límite de emisión, se agotan, deterioran o extravío de los mismos; estas notificaciones obligatoriamente deben ser presentadas ante la SAR los 10 primeros días de cada mes una vez producido el hecho generador en el mes anterior.

3. CAPÍTULO III

3.1. Propuesta 1: Aumentar gastos administrativos para reducción de impuestos

3.1.1. Antecedentes

Cuando una empresa reduce el pago de impuesto al ingreso o sobre la renta, incrementa la liquidez para ser utilizado en consumo; los ingresos y las utilidades aumentan lo que estimula aun mas el gasto de consumo. Así mismo, una reducción en los impuestos implicaría mayor producción o en el caso como esta empresa que esta vinculada al comercio exterior, significaría mayor importación.

Durante el periodo de practica profesional se pudo analizar diversos puntos en el que los gastos operativos se pueden utilizar de forma beneficiaria para la empresa como para los clientes y así mismo reducir el pago de impuestos. La empresa puede mejorar ya sea en aspectos estructurales, administrativos, entre otras.

Con una buena planificación a lo largo del año se podrá lograr un importante ahorro tributario; eso incluye las inversiones en la declaración del IRPF para restar el dinero perdido en las inversiones de la empresa y así de esa manera, se compensa y solo se pagan los impuestos por el beneficio real obtenido.

3.1.2. Descripción de la propuesta

Para implementar esta propuesta se detallarán algunos gastos operativos y administrativos para llevarla a cabo. Entre ellas están:

- La apertura de nuevos puestos de cobros (cajas).
- Implementación de seguridad en la empresa.
- Pasivo laboral y acumulación de reserva laboral

3.1.2.1. Apertura de nuevos puestos de cobros.

Esto favorece a la empresa ya que incrementarían más las ventas debido a que se manejaría con fluidez el cobro por cada cliente, ya que en esta empresa se atienden aproximadamente 682 personas diarias. Así que esto vendría a agilizar más el cobro, permitiendo a la vez la fluidez de más clientes. Así mismo al implementar estos nuevos puntos de cobro se abrirían más plazas de trabajo, incrementando el gasto por el rubro de más sueldos y salarios. La apertura de más cajas sería un beneficio para el cliente como para la empresa, ya que las filas que se hacen la mayoría de las veces son grandes y cansan a los clientes estar esperando tanto, casi siempre hay 4 o 5 cajas abiertas depende que tan lleno este.

Por ejemplo, mundo nuevo es una empresa de venta al por mayor y la mayoría de los clientes llevan muchos productos para vender en sus negocios. Pero también existen clientes que llevan para sus casas o así pocos productos que solo gastan entre 500-1,000. Y los mayoristas que gastan de 4.000-200,000. Los clientes que llevan pocos productos les toca hacer filas largas y tardías, ya que los mayoristas que llevan una gran cantidad de productos se demoran mucho.

Ilustración 1; Cotización puesto de cobro

GRINYSYS S.A. DE C.V.					
Presupuesto No.0001589					
GRYNSYS Barrío el centro 3ra avenida 9 y 8 calle 2552-1520					
Fecha Solicitar		09/06/2021			
Concepto		SERVICIO DE Cobro			
Número de Cliente		2020001589			
Método de Pago		C/CHEQUE			
Terminos de Pago		15DIA			
Solicitado por: ANDREA CRISTINA					
Producto	Cantidad	Descripción	Unidades	Precio / unidad	Precio
1	1	Subscripción de móvil Para Lineas	200.00		8,800.00
2	1	Plan 1GB con limite de minutos de 17 minutos	1.000.00		8,100.00
3	1	Activación de Código Seguro	1.000.00		3,000.00
4	1	Impresora Termica 80mm	2,000.00		4,000.00
5	1	Sistema De Antivirus Microsoft Windows	15,000.00		3,500.00
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
				Subtotal	23,900.00
Si tiene alguna duda sobre este presupuesto no dude en comunicarse con nosotros				15.00% IVA	3,568.70
				Total	27,468.70

Fuente:(Propio, 2021)

3.1.2.3. Pasivo laboral y acumulación reserva laboral.

El pasivo laboral, es aquella cantidad de dinero que corresponde cuando se realiza la actividad laboral. No sólo cuentan los despidos, por ejemplo, también las liquidaciones, las vacaciones o los extras. Los pasivos laborales se caracterizan por ser cantidades monetarias guardadas con previsión y planificación por los empresarios, para disponer de ellos cuando sea necesario.

Unas de las principales características del pasivo laboral es que previene el endeudamiento, puesto que muchas empresas no pueden hacer frente a los gastos imprevistos, a medio y largo plazo. Otra de las cualidades del pasivo laboral es que, previene a los empresarios o jefes de denuncias o procedimientos judiciales, por ejemplo, al tener que cesar a un empleado y no poder pagar su despido.

3.1.3. Impacto de la propuesta

El aumentar los gastos es una estrategia legal disponible para ayudar a reducir los impuestos que la empresa tenga que pagar. Siempre es necesario guardar los documentos fiscales(facturas) de acuerdo a su categoría, para que quede constancia de ellas. De las que se hizo mención en la propuesta están las siguientes:

-Implementación de seguridad en la empresa, los beneficios de un sistema de gestión de seguridad mejoran el ambiente laboral, no solo aumentando la seguridad de la empresa, si no el prestigio de la misma y su relación con los grupos de interés; participación de los empleados, lo cual es necesario para la identificación y control eficaz de los riesgos laborales y controles de inventario. Ya que incendios, robos, accidentes y ciber ataques, son algunos factores que podrían poner en riesgo las instalaciones. A demás, debida la alta competitividad es fundamental apearse a las medidas y reglas adoptadas, con el objetivo de prevenir accidentes y minimizar los riesgos, para el establecimiento de condiciones seguras en el ambiente de trabajo. La seguridad a nivel corporativo no depende de un único factor, si no que requiere la implementación de una estrategia integral, que comprenderá:

1. la capacitación del personal (empleaos, operarios, gerentes, directivos, etc..)
2. la disponibilidad de tecnologías de seguridad adecuadas.
3. la incorporación de personal de vigilancia bien entrenado.
4. la aplicación de medidas de seguridad laboral.

Así mismo, es muy importante implementar políticas de ciber seguridad inteligentes, respaldadas por tecnologías y procesos concretos, pues, la información es el principal activo de cualquier empresa.

Ilustración 3; Cámaras de seguridad



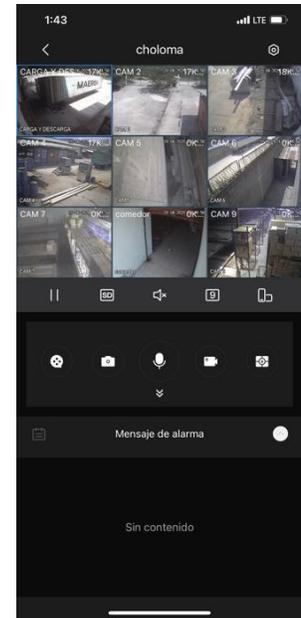
Fuente: (Propio, 2021)

Dentro de los tipos de sistema de seguridad que la empresa contara son los siguientes:

- Sistema de alarma
- Sistema de vigilancia
- Sistema de video vigilancia
- Control de accesos
- Control remoto de sistema
- Central de control

Se implementará el uso de una aplicación llamada DMSS, DMSS es una aplicación de vigilancia móvil con funciones como monitoreo remoto, reproducción de video, notificaciones push, inicialización de dispositivos y configuración remota.

Ilustración 4; sistema de vigilancia en aplicación



Fuente: (Importaciones El Mundo Nuevo, 2020)

-Apertura de nuevos puestos de cobros (cajas) ayudara a la empresa a incrementar más las ventas, agilizando así el ingreso de mas clientes y así mismo generando nuevos empleos, ya que este hace incrementar mas el gasto y eso incrementaría mas el gasto por sueldos y salarios.

Ilustración 5; cajas



Fuente: (Propio, 2021)

-Pasivo laboral y acumulación de reserva laboral

Ilustración 6; sin pasivo laboral.

Ilustración 7; con pasivo laboral

ESTADO DE RESULTADOS	
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2020	
Ventas	282,063,705.84
(-) Costo de Venta	
Inventario Inicial	141,964,834.10
Compras	<u>158,716,714.58</u>
Mercaderías disponibles para la venta	300,681,548.68
(-) Inventario Final	105,010,214.71
Costo de lo Vendido	<u>195,671,333.97</u>
Utilidad Bruta	86,398,371.87
(-) Gastos de Operación	42,879,333.36
Gastos de Ventas	22,742,521.22
Gastos de Administración	<u>20,136,812.14</u>
Utilidad de Operación	43,519,038.51
Gastos Financieros	2,656,468.25
Utilidad antes de resultados integrales	40,862,570.26
Otros Resultados Integrales	
Otros Ingresos no Gravables	825,814.44
Gastos no Operacionales	<u>495,351.43</u>
Utilidad antes de Impuesto	41,193,033.27
Impuesto Sobre la Renta	10,215,642.57
Aportación Solidaria	1,993,128.51
Utilidad del Ejercicio	<u>28,984,262.19</u>

ESTADO DE RESULTADOS	
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2020	
Ventas	282,063,705.84
(-) Costo de Venta	
Inventario Inicial	141,964,834.10
Compras	<u>158,716,714.58</u>
Mercaderías disponibles para la venta	300,681,548.68
(-) Inventario Final	105,010,214.71
Costo de lo Vendido	<u>195,671,333.97</u>
Utilidad Bruta	86,398,371.87
(-) Gastos de Operación	51,698,085.32
Gastos de Ventas	22,742,521.22
Gastos de Administración	<u>28,955,564.10</u>
Utilidad de Operación	34,700,286.55
Gastos Financieros	2,656,468.25
Utilidad antes de resultados integrales	32,043,818.30
Otros Resultados Integrales	
Otros Ingresos no Gravables	825,814.44
Gastos no Operacionales	<u>495,351.43</u>
Utilidad antes de Impuesto	32,374,281.31
Impuesto Sobre la Renta	8,010,954.57
Aportación Solidaria	1,552,190.92
Utilidad del Ejercicio	<u>22,811,135.82</u>

Fuente: (Importaciones El Mundo Nuevo, 2020)

Aquí se presenta el estado de resultados de dos formas, en la cual se puede analizar como afectaría en la renta neta gravable el no hacer uso del pasivo laboral, el pasivo laboral correspondiente al 2020 asciende a un valor de 8,818,751.96 lempiras, en el cual se aplicaría como gasto en el rubro de gastos de administración. Si se comparan dichas observaciones se puede observar que en la ilustración 6 se hace uso del pasivo laboral correspondiente al periodo, en el cual se refleja una reducción significativa del impuesto sobre renta a pagar de 2,204,688 lempiras. Así de esa manera ese monto dejado de pagar como impuesto podría ser utilizado para inversión que favorezca a la empresa.

3.1.2.3.1. Beneficios del pasivo laboral para los empleados:

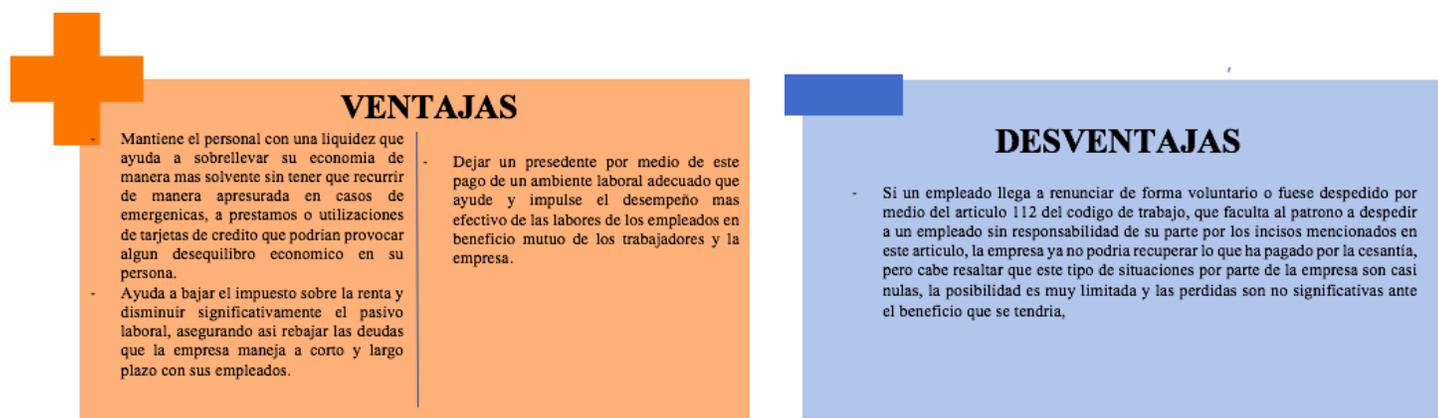
Si una empresa no cuenta con un pasivo laboral, los principales afectados son los empleados, ya que no recibirían la cantidad de dinero

correspondiente a sus años de trabajo con inmediatez en mucha ocasión, para resolver este tipo de problemas son los mismos trabajadores los que tienen que recurrir a una ayuda judicial.

Al hacer un análisis de la parte financiera de la empresa, se encontró que la empresa maneja situaciones que podrían ser mejoradas con el fin de poder aprovechar el pasivo laboral a su favor para poder disminuir el impuesto sobre la renta; motivos por el cual se propone pagar la cesantía de los empleados en el departamento de ventas anualmente, esto, por que la empresa tiene la capacidad para hacerlo debiendo aprovecharlo.

3.1.2.3.2 Ventajas y desventajas de las cesantías laborales anuales desde el punto de vista de recursos humanos.

Ilustración 2; Ventajas y desventajas



Fuente:(Propio, 2021)

3.2 Propuesta 2: la apertura de nueva sucursal de la tienda principal bajo el enfoque de venta al detalle

3.2.1 Antecedentes

El propósito de esta propuesta se da por que en la tienda principal Importaciones el Mundo Nuevo, la modalidad es la venta al por mayor siendo una de las políticas principales la de vender por paquetes de docena o en caja. Esta propuesta, es con el objetivo de ampliar mas la clientela para darle oportunidad de compra a los clientes de los productos en unidad.

Importaciones el Mundo Nuevo es una empresa en el cual los clientes solo pueden llevar una gran cantidad de artículos por producto, en el que muchos clientes la mayoría solo desean llevar un artículo por producto, pero la empresa no lo permite ya que el sistema con el que se trabaja ya esta configurado de llevar por ejemplo una docena de cada producto o 2 o más de cada uno pero siempre sobre pasando los 500 lempiras.

La empresa cuenta siempre con unas filas muy largas que ocupan el tiempo del cliente ya que las cajas de cobranza son pocas para la cantidad de clientes que llegan a diario a la empresa. Lo cual hace que el cliente termine cansado y a veces se les pasa su hora de comer, por lo tanto, uno de los puntos a tomar sería el adiconamiento de un área de descanso o refrigerio, y nuevos espacios disponibles de alquiler para otros rubros de negocios, para así darle comodidad al cliente.

3.2.2 Descripción de la propuesta

Se propone la apertura de una nueva tienda, más moderna y tecnificada con la metodología de venta por medio de catalogo en línea con el proceso de pago mediante tarjetas de crédito y link, y siempre ofreciendo la misma variedad de productos con los mejores precios, pero en esta tienda siendo ventas al detalle. Siempre teniendo precios accesibles al público con formas fáciles de pago. Así, de esta manera darse a conocer tanto la empresa como sus productos y que estén siempre accesibles a todo publico. Con el propósito de ser conocida en más territorio nacional y de la misma manera aumentando la clientela.

Establecer la sucursal de la empresa en una zona de mejor posicionamiento comercial y de mayor alcance al nivel de clientes, teniendo en cuenta que la sucursal iría dirigida tanto al público que ya se mantiene, como a áreas de mercado con mayor poder adquisitivo, dada la ubicación de la zona. Esta tienda estará estructurada por departamentos según las necesidades de cada cliente, así mismo contará con un amplio parqueo, con capacidad de hasta 100 parqueos, contando con la seguridad adecuada para la protección de clientes y empleados de esta nueva tienda.

Así mismo dentro de las instalaciones, se contará con una agencia bancaria, y con espacios libres para ser alquilados con otros rubros de negocios y así los clientes tendrán dentro de la tienda, disponibilidad de varios productos o servicios a escoger, y así atraer mas clientela a nuestro negocio. Esta a su vez contará con un espacio estilo (foodcourt) para el descanso o esparcimiento para generar un “plus” para nuestros clientes como a los empleados.

También se contará con un área de paquetería en el cual sus clientes si vienen productos de otro negocio o artículos que no se puedan entrar en la tienda, los podrán dejar ahí con la mayor seguridad posible.

Se presenta el siguiente esquema donde se detalla cada uno de los pasos, así como la definición de los estudios de factibilidad, los cuales serán ampliamente tratados a continuación:

Ilustración 8; Pasos para estudio de factibilidad



Fuente:(OKDIARIO, 2021)

3.2.2.1. Concepción de la idea

El análisis de la idea busca identificar los elementos básicos para la transformación de la oportunidad en una actividad empresarial. Toda idea de empresa debe evaluarse, no solo para establecer si merece la realización de un plan de negocios, sino también para saber si vale la pena mantenerla en nuestro listado de ideas.

Una buena idea de negocio debe poseer al menos las siguientes características:

- Responder a una necesidad del mercado.
- Requiere incorporar un alto nivel de innovación.
- Ser única o en su defecto, diferente.
- Tener claridad en los objetivos.
- Ofrecer rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

En Importaciones el Mundo Nuevo, como mencionado anteriormente, cuenta con muchos puntos a mejorar, el cual no se puede la empresa ya que siempre ha trabajado de esa manera y es el objetivo del negocio. En este caso nace la idea de abrir una sucursal de venta al detalle, ya que muchas personas llegan a la empresa queriendo llevar solo un artículo lo cual no es permitido ya que se trabaja a venta al por mayor.

3.2.2.2. Estudio de pre factibilidad

Para determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto en forma cuantitativa y cualitativa es necesario recopilar información y analizarla económicamente. Se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto.

El estudio de prefactibilidad persigue disminuir los riesgos de la decisión, busca mejorar la calidad de la información que tendrá a su disposición la autoridad que deberá decidir sobre la ejecución del proyecto. En otras palabras, el ejercicio de formular el estudio de prefactibilidad exige una interacción entre la preparación técnica del proyecto y su evaluación.

3.2.2.2.1. Análisis FODA

Un análisis FODA ayudaría a evaluar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta tu negocio. Es imperativo preguntarse si las ganancias que se obtienen son suficientes para iniciar operaciones en otro establecimiento que duplicaría el gasto. Por tanto, evalúa los elementos que hacen exitoso el negocio en la zona donde se encuentra y estudia la pertinencia o no en otros escenarios.

Para comenzar un análisis FODA se debe hacer una distinción crucial entre las cuatro variables por separado y determinar qué elementos corresponden a cada una.

A su vez, en cada punto del tiempo en que se realice dicho análisis, resultaría aconsejable no solo construir la matriz FODA correspondiente al presente, sino también proyectar distintos escenarios de futuro con sus consiguientes matrices FODA y plantear estrategias alternativas.

Ilustración 9; Análisis FODA de la empresa



Fuente: (Propio, 2021)

3.2.2.2.2. Determinación del tamaño de la sucursal

Para determinar un tamaño optimo se tomó en cuenta el estudio de mercado y principalmente cuales son los objetivos que tiene la empresa y sus limitaciones financieras.

Los factores que determinan el tamaño de una planta:

- - La demanda: El tamaño propuesto solo se acepta si es superior a la demanda, en caso de ser igual no es recomendable llevar a cabo la inversión.

- - Los suministros e insumos: tener materia prima en cantidad y calidad es fundamental para el desarrollo, considerar los insumos y proveedores del proyecto.
- - La tecnología y equipos: la relación entre tecnología/tamaño influye en la relación tamaño/costo- inversión. Por lo que la tecnología y equipos tiende a limitar el tamaño del proyecto al mínimo de producción.
- - Los medios de financiamiento: la realización del proyecto será imposible en caso que los recursos financieros no sean los suficientes para cumplir las necesidades de inversión de la empresa. Si los recursos son bastos se podrá escoger entre varios tamaños sin embargo se recomienda financiar aquel que entregue una mayor comodidad y seguridad de financiamiento.
- - Los recursos humanos: asegurar que se cuenta con el personal apropiado para los puestos que entregue el proyecto. Sobre todo, considerar los técnicos especialistas que se necesitan para realizar las tareas de la empresa.

3.2.2.2.3. Determinación de costos y cotizaciones

En este se desarrolla el análisis que se refiere a la parte financiera, se detallan aspectos tales como el costo de la maquinaria y equipo. Para determinar los costos y cotizaciones, es necesario hacer la correcta clasificación de los productos y servicios que se utilizarán. Para el caso se considerarán costos, las erogaciones que sean directamente para la manutención del giro de la empresa. Como, por ejemplo: maquinaria para puestos de cobro (cajas), seguridad, gondolas, iluminación, vitrinas, etc

Ilustración 12; Cotización de góndolas

LUZ MUEBLES

COTIZACIÓN #	FECHA
1654	24/6/2021

CLIENTE

NOMBRE: ANDREA CHAHIN
 COMPAÑÍA: IMPORTACIONES EL MUNDO NUEVO
 DIRECCION: BARRIO BARANDILLAS 1RA AVENIDA 4 Y 5 CALLE
 CIUDAD: SAN PEDRO SULA
 [Phone]: 2557-8537

DESCRIPCION DEL TRABAJO

FABRICACION DE GONDOLAS TIPO "L" PARA MERCADERIA

DESCRIPCION DE LOS MATERIALES	CANT.	PRECIO UNIT.	TOTAL
GONDOLAS TIPO "L" 1.5 METROS X 3 METROS X 1.5 METROS	40	2,600.00	104,000.00
TOTAL		L	104,000.00

Ilustración 13; cotización de vidriería

VR VIDRIERIA RODRIGUEZ

BARRIO GUAMILITO 5 AVENIDA 5 Y 6 CALLE

Cotización: 0000385

#FN	Cliente	Contacto	Fecha	Cuotas
0000000000	Importaciones El Mundo Nuevo	Andrea Chahin	24/6/2021	100.000.000
Teléfono:	2557-8537	Email:	Descuento (%)	T. Pagar
2557-3000	Ba. Barandilla 1ra Avenida 4 y 5 Calle	amundonuevo54@hotmail.com	0	Contado

Item	Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Unitario	Total
1	34000	Vitrina Horizontal	6	Unidad	L 4,200.00	L 25,200.00
2	34000	Vitrina Vertical	6	Unidad	L 5,100.00	L 30,600.00
					Gran Total	L 55,800.00
					Descuento	L 2,790.00
					Subtotal	L 53,010.00
					IVA (15%)	L 7,951.50
					Valor total	L 60,961.50

FIRMA AUTORIZADA

Ilustración 14; Cotización para puestos de cobro (cajas)

POS de Honduras
Avances Especializados en Puntos de Venta
 R.T.N. 05019006202360

SISTEMAS INFORMATICOS ADMINISTRATIVOS S. DE R. L.
 Col. Colombia 15 Calle, 10 y 11 Av. - Pasaje el Solitario, San Pedro Sula,
 Honduras C.A. TEL: 2550-4779, 2516-1469

La Ceiba: Tel. 2441-2083, 192
 Tegucigalpa: Of. 8990-4028
 Choluteca: Barrio El Centro Plaza Abella, Av. Vicente Williams, Compaq y Puma. TEL: 2782-0505, 3290-4751

Blvd 15 de Septiembre Frente a Walmart, La Ceiba Honduras
 Fecha: 21/06/2021
 Vendedor: Oneyda Ortega
 Correo: .

COTIZACION No.
 0031567

Cliente: Importaciones El Mundo Nuevo SA de CV
 Telefono: 05019993155489
 RTN: 05019993155489

Código	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Total
11AC0192	¡¡¡¡¡HACER PUNTO DE VENTA Manéja los módulos de: Ventas, Compras, Bancos, Proveedores, Vendedores, Clientes, Inventario, cuentas por Pagar / Cobrar. CARACTERISTICAS: Multimonero y multimoneda, Base de datos configurable, historial de operaciones, clientes y bancos Kindex de inventario, etc. Licencia Vitalicia *****CONDICIONES***** Toda Cita de los técnicos se hace vía correo o llamando a la Planta Telefónica -NO se permite hacer citas llamando directo a los teléfonos de los técnicos -Las Citas se hacen con 24 horas Laborales de Anticipación -Respuesta de soporte en 6 a 12 HORAS Laborales después de su reporte (Costamos con contratos soporte anual tiempo de 1 a 30 horas)	1	16,847.83	16,847.83
			Entrega: 18 horas	Garantía: 0 Meses
	IMPLEMENTACION Terminos del servicio de implementación de A2 software La instalación se coordina una vez recibida la compra, implementación configuración y capacitación se maneja vía remoto, la entrega de licencia personalizada será de 8-10 hábiles posteriores a recibida la información del cliente.	1	0.00	0.00
			Entrega: 0 Meses	
CD-325	Cash Drawer 36Star, RJ12, Negro, Cinco Espacios para Billetes, 8	4	1,300.00	5,200.00
			Entrega: 12 Meses	
SCI150	Escaner 36Star, 350 S/Seg, USB, Base, IP54, Windows, Mac OS, Linux, EAN-8, EAN-13, UPC-A/UPC-E, Code 39, Code 128, EAN128, Codabar, Industrial 2 of 5, Intelectivo 2 of 5, Matrix 2 of 5, MSI, Caidán a Concrete 1.5 Mts. Temperatura 0°C to 45°C	4	1,478.26	5,913.04
			Entrega: 25 días	Garantía: 12 Meses
RP1007E	Impresora Matricial Instar 9 Pines USB/LAN Imprime 2 copias Compatible con ESC/POS, Windows, Linux, Mac OS SDK para Windows y Android disponibles	4	4,343.48	17,373.92
			Entrega: 25 días	Garantía: 12 Meses

evoluciones de equipo si no presenta daños en su empaque o su funcionamiento, 3 días despues de su p se aceptan cambios ni devoluciones en compra de licencias

omar Nota
 Gastos de Transporte, Alimentación y Hotel corren por cuenta del cliente
 si la instalación es fuera de San Pedro Sula
 Reglas de equipo por depósito bancario si solo si están liberados los Fondos
 garantía bajo condiciones del Fabricante
 ecios válidos por 15 días

Sub Total : L.	45,334.79
I.S.V. 15% :	6,800.22
Flete :	0.00
Total Operación:	52,135.01
Anticipo :	0.00
Diferencia Castra	
Entrega	52,135.01
Usuario :	

3.2.2.2.3. Determinación de la inversión inicial

Cada lempira que se empleará para abrir esta sucursal viene de la misma empresa, por lo que debemos hacer un análisis exhaustivo de los costos que se generarán, no solo estructurales (construcción o remodelación de nuevas oficinas) si no también de las inversiones destinadas a la publicidad, contratación y capacitación de personal, entre otros egresos básicos que surgen para la apertura de la misma.

En la imagen que se muestra a continuación, se muestra el balance inicial, que es el que se realiza para dar comienzo del ciclo contable para la apertura de una sucursal. En este

balance se explica de una forma resumida la situación inicial de la empresa a nivel financiero y patrimonial.

Ilustración 15; Balance inicial de sucursal

SUCURSAL DE MUNDO NUEVO		
BALANCE INICIAL		
AL 30 DE JUNIO DE 2021		
<small>(Expresado en Lempiras)</small>		
<u>ACTIVO</u>		
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		
Caja Moneda Nacional	855,000.00	
Inventario de Mercadería	2,300,000.00	
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>		3,155,000.00
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		
Mobiliario y Equipo	440,000.00	
<u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u>		440,000.00
<u>TOTAL ACTIVO</u>		3,595,000.00
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Cuentas por pagar Proveedores	595,000.00	
<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>		595,000.00
<u>PATRIMONIO</u>		
Capital	3,000,000.00	
<u>TOTAL PATRIMONIO</u>		3,000,000.00
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>		3,595,000.00

Fuente:(Propio, 2021)

3.2.2.2.3. Determinación de puestos funcionales

Puesto a que las áreas funcionales son unidades especializadas dentro de la empresa, es importante conocer y determinar cuáles tareas y procesos son responsabilidad de cada una, solo así será posible alcanzar altos niveles de eficiencia que garanticen el mejor desempeño organizacional.

Se necesitará la implementación de los siguientes recursos para el desarrollo efectivo del presente proyecto:

Ilustración 16; Tabla de puestos funcionales de la sucursal

Puestos Funcionales	Cantidad	Funciones
Administrador general	1	-Planea las actividades que se desarrollen dentro de la empresa. - Atender los requerimientos tanto de los clientes internos como de los clientes externos de la compañía.
Supervisores	2	-Evaluar el trabajo del personal para orientarlo en el cumplimiento de sus funciones. -Tomar decisiones a la hora de atender clientes.
Cajeros	5	-Recepcionar, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros y documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y cancelación de pagos que correspondan a través de caja.
Impulsadores y vendedores	8	-Hacer demostraciones de artículos de venta, a fin de informar a clientes acerca de sus características y utilización. -Estimular el interés de compra.
Marketing y ventas	1	-Se definen las estrategias de marketing que se aplicarán y el mercado o segmento del mercado al que se dirige.

Fuente: (Propio, 2021)

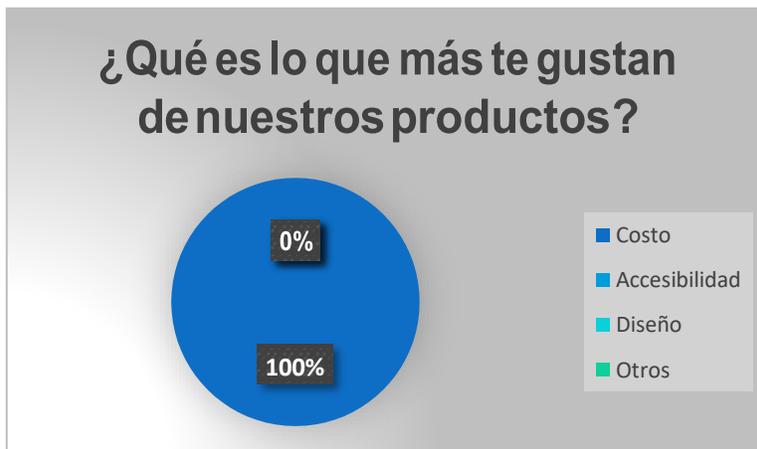
Se contratará personal nuevo, y se le dará capacitación necesaria para que puedan desenvolverse bien en sus puestos de trabajo.

3.2.2.2.4. Condiciones de factibilidad en el mercado

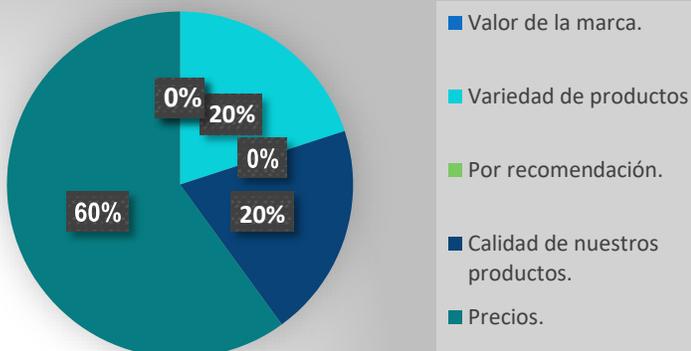
Se realizó un estudio de factibilidad, para prestar atención a la situación del mercado nacional, realizando las diferentes encuestas y así analizar si es momento propicio para realizar la apertura de una nueva sucursal.

La siguiente encuesta fue realizada a 5 clientes, las cuales se mostrarán a continuación:

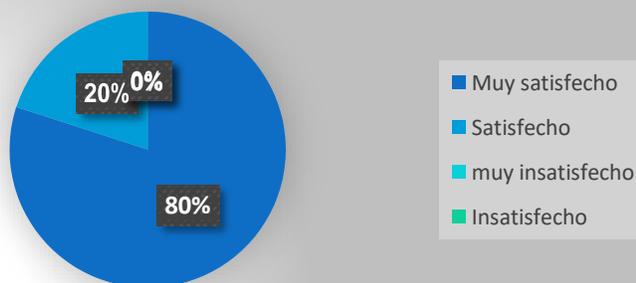
Ilustración 17; Graficas de encuesta realizada



Cuál fue la razón por la que te convertiste en nuestro cliente?



¿qué tan satisfecho está usted con nuestro productos?



¿Qué otra variedad de productos le gustaría que nosotros proporcionáramos para su uso diario?

1. Cosméticos

2. Productos para cuidado de la piel, especialmente el rostro

3. Mas herramientas y decoración para el hogar

4. Productos de limpieza y electrónica

5. Mas estilos de botes de vidrio para envases de productos de los emprendedores

Ilustración 18; formato de encuesta



ENCUESTA PARA DETERMINAR LA APERTURA DE UNA SUCURSAL

La siguiente encuesta persigue evaluar la factibilidad de la incursión de un nuevo local al detalle de Importaciones El Mundo Nuevo

I. Datos generales

1. Edad:

2. Género:

- Mujer
- Hombre

II. Información

¿Qué es lo que más te gustan de nuestros productos?

- Costo
- Accesibilidad
- Diseño
- Otros

2. ¿Comprarias nuestros productos nuevamente?

- Definitivamente
- Probablemente
- No estoy seguro
- Probablemente no
- Definitivamente no

3. ¿Cuál fue la razón por la que te convertiste en nuestro cliente?

- Valor de la marca.
- Variedad de productos.
- Por recomendación.
- Calidad de nuestros productos.
- Precios.
- Otros.

4. En general, ¿qué tan satisfecho está usted con nuestros productos?

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Muy insatisfecho
- Insatisfecho

5. ¿Qué otra variedad de productos le gustaría que nosotros proporcionáramos para su uso diario?

Fuente: (Propio, 2021)

3.2.2.2.4. Análisis geográfico y demográfico

Este estudio se realizó para encontrar las características como, la buena ubicación, iluminación, seguridad, estacionamiento, vigilancia, etc., que son básicas para iniciar con la apertura de la sucursal.

Ilustración 19; Ubicación de sucursal



Fuente: (Propio, 2021)

3.2.2.2.5. Plan de expansión

Se realizó un plan detallado con las estrategias de crecimiento, el cual se utilizará para la inversión requerida, en ella se muestra la proyección de las ventas y egresos a diferentes tiempos.

En la siguiente imagen de flujo de efectivo proyectado se muestra la variación de entrada y salida de efectivo en un periodo determinado, ya que así se permite realizar previsiones, posibilita una buena gestión en las finanzas, en la toma de decisiones y el control de los ingresos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la empresa.

Ilustración 20; Flujo de efectivo proyectado

SUCURSAL DE MUNDO NUEVO
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
DEL 1 DE JULIO AL 31 SEPTIEMBRE DE 2021

(Expresado en Lempiras)

	1er	2do	3er
Saldo Inicial	855,000.00	1,369,423.70	2,897,097.62
INGRESOS:			
Ventas al Contado	897,807.70	1,975,195.92	2,079,529.35
	<u>1,752,807.70</u>	<u>3,344,619.62</u>	<u>4,976,626.97</u>
EGRESOS:			
Pago a proveedores	22,000.00	30,800.000	43,120.000
Sueldos y Salarios	176,864.00	176,846.00	176,846.00
Pago Servicios Publicos	184,520.00	239,876.000	311,838.800
	<u>383,384.00</u>	<u>447,522.00</u>	<u>531,804.80</u>
Saldo Final	1,369,423.70	2,897,097.62	4,444,822.17

Fuente: (Propio, 2021)

Así mismo, en este plan se muestra la diversidad de productos que estarán disponibles para todo público, que serán siempre similares a la primera empresa, solo que estos con una alta gama, por la zona de exclusividad en la que estará ubicada.

Ilustración 21; Variedad de productos

Líneas de Cristalería	Ropa de Cama	Cortinas y Cortineros	Utensilios de Cocina
Adornos (hogar, eventos)	Cuadros	Espejos	Cuidados para Bebé
Alfombras	Artículos para el cuidado de mascotas	Ferretería	Sombreros y gorras
Zapatos	Sombrias y Capotes	Juguetería	Floristería Plástica
Ornamentos y plantas artificiales para el jardín	Artículos de Oficina	Artículos Escolares	Aparatos de Sonido
Pantallas de Rotulación	Pilas para Aparatos	Focos	DEMÁS

Fuente: (Propio, 2021)

3.2.3. Impacto de la propuesta

El establecimiento de sucursales consiste en crear extensiones de la misma empresa en aquellos lugares en los que se efectúen operaciones con los clientes. Desde el punto de vista jurídico, la principal característica de las sucursales es que son integrantes de la misma casa matriz y operan bajo el mismo nombre o razón social. Por su naturaleza, tienen un local propio, mantienen inventarios y pueden o no llevar una contabilidad propia, que será integrada cada cierto tiempo a la de la casa matriz.

Existen dos tipos de sucursales, las locales que se ubican en la misma ciudad que la casa matriz, y las foráneas que se ubican en ciudades diferentes. En el caso de Importaciones el Mundo Nuevo, la sucursal que se desea implementar es de tipo matriz ya que sería en la misma ciudad.

El aumentar los ingresos por ventas de mercadería y la oportunidad de generar nuevos empleos. Es una oportunidad alta, porque a medida que el ingreso por personas es más alto hay muchas más posibilidades de compra y esto generaría más fuentes de empleos, las empresas contratarían más personal, lo que beneficia a la empresa porque se estaría formalizando el empleo. genera una mayor demanda de las empresas para la contratación de personal y por consiguiente mejoraría nuestros indicadores de gestión.

Ofrecerles una mejor comodidad en las instalaciones a nuestros prestigiosos clientes, tanto en seguridad como en ambiente, la disponibilidad para nuestros clientes de comprar por unidad la diferente gama de artículos que tendría la nueva tienda.

Ilustración 22; modelo de negocio



Fuente: (Propio, 2021)

4. CAPITULO VI

A continuación, se detallarán las conclusiones, recomendaciones, glosario y anexos de la practica profesional.

4.1. CONCLUSIONES

- Al realizar la práctica profesional Importaciones el Mundo Nuevo se logró adquirir diferentes conocimientos en cuanto al Área de Contabilidad como ser; elaborar conciliaciones bancarias y registros financieros de cheques en el sistema, mantener actualizados los libros auxiliares y contables de la empresa, entre otras.
- Dentro de las propuestas de mejora brindadas a la empresa Importaciones el Mundo Nuevo, se pretende obtener mayores ganancias por medio de la reducción de impuestos, y así beneficiar tanto a los empleados como a la empresa.
- La presente tesis tuvo como objetivo el desarrollo de conocimientos y habilidades adquiridas durante la carrera profesional, en el cual se logro cumplir con las tareas asignadas, promoviendo el cambio y mejora continua en el área.

4.2. RECOMENDACIONES

4.2.1. Importaciones el Mundo Nuevo

Se recomienda a la empresa a empezar a dar uso de las redes sociales, como por ejemplo utilizar catalogo en línea o otras redes sociales tales como, facebook, instagram, etc. Ya que hay muchos clientes que no viven en la ciudad o son de otras zonas y no saben que productos hay, la cantidad o estilos y eso le facilitaría al cliente a saber los productos que ofrecemos y que estén al tanto de la nueva mercadería que entra a la empresa.

4.2.2. UNITEC

Se recomienda a la universidad de Unitec proporcionar un mayor énfasis en orientar a sus alumnos que desarrollarán su práctica profesional. Adicionalmente, se recomienda que ayude a todos sus alumnos realizando su practica profesional brindándoles apoyo y aconsejaría sobre posibles empresas para el desarrollo eficiente de su práctica profesional que sean de beneficio para ellos y logren desenvolverse en el mundo laboral así, aplicando sus habilidades y destrezas adquiridas durante su carrera.

4.2.3. Estudiantes

Se recomienda a los futuros estudiantes de la carrera de administración industrial y de negocios que realicen la práctica profesional en la empresa Importaciones El Mundo Nuevo. ser proactivos y enfocar esa nueva etapa de la carrera laboral con entusiasmo, creatividad y un espíritu optimista e inquebrantable, para destacar entre la multitud en un entorno laboral impredecible.

BIBLIOGRAFIA

Importaciones el Mundo Nuevo (2018).

Propio. (2021).

Importaciones El Mundo Nuevo. (2020).

Merino, J. P. (2014). *Definicion.DE*. Obtenido de <https://definicion.de/proveedor/>

Zamora, M. C. (1994). *Dialnet*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=183665>

G., F. L. (2019, Marzo 1). *Lexology*. Obtenido de <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=db64ea17-77a9-4615-9652-987bad3e3ee3>

Cortes, V. (2020, noviembre 5). *Sodexo*. Obtenido de <https://blog.sodexo.com.mx/blog/pasivos-laborales-como-impactan-tu-negocio>

Perez, C. (2019, Octubre 3). *Synergy*. Obtenido de <https://www.synergyweb.es/blog/importancia-catalogo-productos-servicios/>

Australia, E. I. (2021). *BIZLATIN HUB*. Obtenido de <https://www.bizlatinhub.com/es/establecer-sucursal-australia/>

Sisternas, P. (2018, septiembre 5). *emprende pyme*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/como-pagar-menos-impuestos-en-la-empresa.html>

Belcher, L. M. (2006). *La Voz*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/qu-efectos-tiene-un-mal-inventario-en-una-empresa-13518.html>

OKDIARIO. (2021, 6 28). Obtenido de <https://okdiario.com/howto/como-hacer-estudio-viabilidad-3619683>

GLOSARIO

Cotejar: Comparar y examinar una cosa para apreciar sus diferencias o semejanzas.

Erogación: es el acto y el resultado de erogar; gastar o distribuir recursos, por lo general económicos.

Impuesto vecinal: es un gravamen que pagan las personas naturales sobre los ingresos percibidos en un término municipal.

Link: a solución de cobro práctica y rápida que te permite vender online sin necesidad de tener conocimientos técnicos o de programación.

Liquidar: Pagar completamente una deuda o una cuenta.

Pasivo: el conjunto de deudas y obligaciones pendientes de pago.

Anexo 3; Conciliacion Bancaria

Fecha	Documento	Tipo	Concepto	Debitos/Cargos	Créditos/Depósitos	Saldo
26/02/2017	1734	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		31.414.000,00	5.562.020.444,00
26/02/2017	1735	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		3.791.140,00	5.572.813.584,00
26/02/2017	1736	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		19.017.700,00	5.592.130.770,00
26/02/2017	1737	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		5.122.200,00	5.597.252.970,00
26/02/2017	1738	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		16.540.500,00	5.613.793.470,00
26/02/2017	1739	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		4.875.000,00	5.620.672.010,00
26/02/2017	1740	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		5.598.500,00	5.626.269.110,00
26/02/2017	1741	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		380.852.240,00	6.015.361.250,00
26/02/2017	1742	N/C	TRANSFERENCIA DE FONDOS CUENTA DE AHORRO L.MPOI 008		5.792.400,00	6.021.959.650,00
26/02/2017	71012958	CH	LUIS WILFREDO LOPEZ, COMPRA VORIOS Y ESPEJOS, FACT #	5.554.500,00		6.016.305.150,00
26/02/2017	71013061	CH	INVERSIONES MAGAL S. DE R.L. LA CALLE 807 DE LA CURPA,	663.750.000,00		5.412.555.150,00
26/02/2017	71013063	CH	EMERSON SECURITIES, SEGURO DE VIDA, UBICACION 6F4,	185.305.000,00		5.227.250.150,00
26/02/2017	71013065	CH	ALFREDO CANARIATI, EPSON S.RL, PAGO DE SEGURIDAD, F4,	31.250.000,00		5.196.000.150,00
26/02/2017	71013067	CH	RETEL S. DE R. L. PAGO INTERNET, FACT #000001-01-000175,	18.343.700,00		5.177.656.450,00
26/02/2017	71013068	CH	PURISDO PAGO DE SEGURIDAD, FACT #00000172,	48.725.000,00		5.128.931.450,00
26/02/2017	71013069	CH	PAGO 217 ANILLA FEB 2016,	389.095.000,00		4.739.836.450,00
26/02/2017	71013084	CH	FRANCIS YANARA MARTINEZ, DEFECHO LABORAL, OF.6.B,	18.508.500,00		4.721.327.950,00
26/02/2017	71013085	CH	FRANCIS YANARA MARTINEZ, DEFECHO LABORAL, OF.6.B,	19.477.150,00		4.701.850.800,00
26/02/2017	71012967	CH	CHEQUE ANULADO,			4.701.850.800,00
26/02/2017	71012968	CH	CHEQUE ANULADO,			4.701.850.800,00
26/02/2017	71012977	CH	CHEQUE ANULADO,			4.701.850.800,00
26/02/2017	71012988	CH	CHEQUE ANULADO,			4.701.850.800,00
26/02/2017	71012989	CH	CHEQUE ANULADO,			4.701.850.800,00
26/02/2017	71012997	CH	CHEQUE ANULADO,			4.701.850.800,00
26/02/2017	71012991	CH	CHEQUE ANULADO,			4.701.850.800,00
26/02/2017	3465	N/C	Saldo Inicial	564.000,00		4.701.700.000,00

Anexo 4; Digitacion en el sistema contable

Fecha	Documento	Tipo	Concepto	Debit	Credito	Saldo
30/11/2016	30112016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		105.909.662.630,00	105.909.662.630,00
01/12/2016	01122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		107.068.438.910,00	212.978.101.540,00
02/12/2016	02122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		110.116.637.230,00	323.094.738.770,00
03/12/2016	03122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		106.209.665.590,00	429.304.404.360,00
04/12/2016	04122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		114.430.371.910,00	543.734.776.270,00
05/12/2016	05122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		115.847.312.590,00	659.582.088.860,00
07/12/2016	07122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		110.129.417.030,00	769.711.505.890,00
08/12/2016	08122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		108.799.919.680,00	878.511.425.570,00
09/12/2016	09122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		122.955.172.180,00	1.001.466.597.750,00
09/12/2016	09122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		132.338.944.940,00	1.133.805.542.690,00
11/12/2016	11122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		127.254.588.150,00	1.261.060.130.840,00
30/12/2016	12302016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		106.192.389.680,00	1.367.252.520.520,00
13/12/2016	13122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		130.125.143.050,00	1.497.377.663.570,00
14/12/2016	14122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		139.388.253.290,00	1.636.765.916.860,00
15/12/2016	15122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		134.102.271.130,00	1.770.868.188.000,00
16/12/2016	16122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		135.098.421.460,00	1.905.966.609.460,00
17/12/2016	17122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		130.113.461.130,00	2.036.080.070.590,00
18/12/2016	18122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		140.569.637.590,00	2.176.649.708.180,00
19/12/2016	19122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		141.059.019.350,00	2.317.708.727.530,00
20/12/2016	20122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		144.358.949.930,00	2.462.067.677.460,00
21/12/2016	21122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		143.370.095.110,00	2.605.437.772.570,00
22/12/2016	22122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		144.598.982.960,00	2.750.036.755.530,00
23/12/2016	23122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		145.280.732.030,00	2.895.317.487.560,00
28/12/2016	28122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		146.992.070.280,00	3.042.309.557.840,00
29/12/2016	29122016	DP	Ingreso por venta de mercaderia, correspondiente al m		143.147.453.262,00	3.185.457.011.100,00

Importaciones El Mundo Nuevo S. A. De C. V.

Fecha : 14/05/2021
 Hora : 04:23 p. m.
 Pág : 1

Planilla 1ra Quincena del Mes
 Usuario : MASTER

Planilla Quincenal

Nombres	Diapl	Anticipo	Dis.	Devenido	Reten.	Total Exces.	IGSS	R. Fuente	Oren Total	Forma de Pago
DARWIN ISMAEL CERRAS CACERES	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
ELDER DESIDERIO PORTILLO	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
LUIS FRANCISCO ALVARADO	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
ESTEBAN HERNANDEZ	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
MIGUEL ANGEL CABALLERO	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
JOSE LUIS HERNANDEZ	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
JOSE ENRIQUE ESQUIVEL	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
SUANY GISEL VELASQUEZ ORELLANA	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
ZENIA JANNETTE RODRIGUEZ	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
EDULIO OSORTO LOPEZ	0000	0.00	15.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12,308.00	
ARMANDO VASQUEZ RAMIREZ	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
RAQUEL ERAZO RIVERA	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
JUSTO OBED REYES LEMUS	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
HAROLD ALEXANDER SANTOS	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	
SABY ODETH MALTEZ DUBÓN	0000	0.00	15.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	22,000.00	
CARLOS ALBERTO SAN CHEZ ALONZO	0000	0.00	15.00	4,612.69	0.00	0.00	0.00	0.00	4,612.69	

Anexo 7; Elaboracion de la declaracion jurada

22716934414

Original Presentado por el Obligado

República de Honduras
 Servicio de Administración de Rentas

DECLARACIÓN JURADA
 IMPUESTO SOBRE VENTAS

DECLARACION No. 02716934414
 PERIODO 05/2021
 R.L.C.N. 4 00019995105489
 Descripción del Impuesto CODIGO IMPUESTO 99 201
 CODIGO CONTRIBUYENTE 99 1
 Tipo Declaración (SE) 0 N/A DECLARACION QUE CORRIGE 01

A. DETERMINACIÓN DEL DÉBITO FISCAL DEL PERIODO

	Gravadas	Al 12%	Al 15%	Al 18%
Ventas Netas en el Mercado	23	0.00	24	23,038,362.27
Impuesto Exento en el Mercado	05	0.00	125	812,365.93
Prorrateos (Forma Regular)	26	0.00	126	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	27	0.00	127	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	28	0.00	128	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	29	0.00	129	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	30	0.00	130	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	31	0.00	131	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	32	0.00	132	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	33	0.00	133	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	34	0.00	134	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	35	0.00	135	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	36	0.00	136	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	37	0.00	137	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	38	0.00	138	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	39	0.00	139	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	40	0.00	140	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	41	0.00	141	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	42	0.00	142	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	43	0.00	143	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	44	0.00	144	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	45	0.00	145	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	46	0.00	146	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	47	0.00	147	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	48	0.00	148	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	49	0.00	149	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	50	0.00	150	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	51	0.00	151	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	52	0.00	152	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	53	0.00	153	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	54	0.00	154	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	55	0.00	155	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	56	0.00	156	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	57	0.00	157	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	58	0.00	158	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	59	0.00	159	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	60	0.00	160	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	61	0.00	161	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	62	0.00	162	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	63	0.00	163	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	64	0.00	164	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	65	0.00	165	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	66	0.00	166	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	67	0.00	167	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	68	0.00	168	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	69	0.00	169	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	70	0.00	170	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	71	0.00	171	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	72	0.00	172	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	73	0.00	173	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	74	0.00	174	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	75	0.00	175	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	76	0.00	176	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	77	0.00	177	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	78	0.00	178	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	79	0.00	179	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	80	0.00	180	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	81	0.00	181	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	82	0.00	182	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	83	0.00	183	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	84	0.00	184	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	85	0.00	185	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	86	0.00	186	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	87	0.00	187	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	88	0.00	188	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	89	0.00	189	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	90	0.00	190	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	91	0.00	191	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	92	0.00	192	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	93	0.00	193	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	94	0.00	194	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	95	0.00	195	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	96	0.00	196	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	97	0.00	197	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	98	0.00	198	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	99	0.00	199	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	100	0.00	200	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	101	0.00	201	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	102	0.00	202	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	103	0.00	203	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	104	0.00	204	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	105	0.00	205	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	106	0.00	206	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	107	0.00	207	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	108	0.00	208	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	109	0.00	209	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	110	0.00	210	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	111	0.00	211	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	112	0.00	212	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	113	0.00	213	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	114	0.00	214	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	115	0.00	215	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	116	0.00	216	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	117	0.00	217	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	118	0.00	218	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	119	0.00	219	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	120	0.00	220	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	121	0.00	221	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	122	0.00	222	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	123	0.00	223	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	124	0.00	224	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	125	0.00	225	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	126	0.00	226	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	127	0.00	227	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	128	0.00	228	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	129	0.00	229	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	130	0.00	230	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	131	0.00	231	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	132	0.00	232	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	133	0.00	233	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	134	0.00	234	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	135	0.00	235	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	136	0.00	236	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	137	0.00	237	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	138	0.00	238	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	139	0.00	239	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	140	0.00	240	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	141	0.00	241	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	142	0.00	242	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	143	0.00	243	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	144	0.00	244	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	145	0.00	245	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	146	0.00	246	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	147	0.00	247	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	148	0.00	248	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	149	0.00	249	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	150	0.00	250	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	151	0.00	251	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	152	0.00	252	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	153	0.00	253	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	154	0.00	254	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	155	0.00	255	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	156	0.00	256	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	157	0.00	257	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	158	0.00	258	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	159	0.00	259	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	160	0.00	260	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	161	0.00	261	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	162	0.00	262	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	163	0.00	263	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	164	0.00	264	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	165	0.00	265	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	166	0.00	266	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	167	0.00	267	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	168	0.00	268	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	169	0.00	269	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	170	0.00	270	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	171	0.00	271	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	172	0.00	272	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	173	0.00	273	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	174	0.00	274	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	175	0.00	275	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	176	0.00	276	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	177	0.00	277	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	178	0.00	278	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	179	0.00	279	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	180	0.00	280	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	181	0.00	281	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	182	0.00	282	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	183	0.00	283	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	184	0.00	284	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	185	0.00	285	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	186	0.00	286	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	187	0.00	287	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	188	0.00	288	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	189	0.00	289	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	190	0.00	290	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	191	0.00	291	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	192	0.00	292	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	193	0.00	293	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	194	0.00	294	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	195	0.00	295	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	196	0.00	296	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	197	0.00	297	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	198	0.00	298	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	199	0.00	299	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	200	0.00	300	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	201	0.00	301	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	202	0.00	302	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	203	0.00	303	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	204	0.00	304	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	205	0.00	305	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	206	0.00	306	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	207	0.00	307	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	208	0.00	308	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	209	0.00	309	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	210	0.00	310	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	211	0.00	311	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	212	0.00	312	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	213	0.00	313	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	214	0.00	314	0.00
Prorrateos (Forma Especial)	215	0.00	315	0.00
Pr				

Anexo 8; Cálculo de precio de venta de los productos en Microsoft Excel

MY30-21002-TT04 SAM

ITEM	cantidad	PRECIO COMPRA	FLETE	Cambio tempora	ADUANA	SELECTIVO	COSTO TOTAL SIN 15%			costo con 15%	% de ganancia	PRECIO VENTA	cantidad total		
LP-1913583-2	180	\$17.8923	1.32	572.31	171.69	0	744.00	L	111.60	L	855.60	30%	L	1.112.28	30,904.67
2001-90W	60	\$18.1538	1.32	587.24	176.17	0	763.41	L	114.51	L	877.92	30%	L	1.141.30	10,570.27
2001-120W	50	\$22.3077	1.32	721.61	216.48	0	938.09	L	140.71	L	1,078.80	30%	L	1,402.44	10,824.11
2002-90W	100	\$16.9231	1.32	547.43	164.23	0	711.65	L	106.75	L	818.40	30%	L	1,063.92	16,422.80
2004-90W	80	\$17.8923	1.32	572.31	171.69	0	744.00	L	111.60	L	855.60	30%	L	1,112.28	13,735.41
2004-120W	60	\$23.0769	1.32	746.49	223.95	0	970.44	L	145.57	L	1,116.00	30%	L	1,450.80	13,436.80
2004-150W	50	\$28.1538	1.32	910.72	273.21	0	1,183.93	L	177.59	L	1,361.52	30%	L	1,769.98	13,660.74
60W95D	50	\$14.6154	1.32	472.78	141.83	0	614.61	L	92.19	L	706.80	30%	L	918.84	7,091.66
90W144D	50	\$16.9231	1.32	547.43	164.23	0	711.65	L	106.75	L	818.40	30%	L	1,063.92	8,211.40
TL-1913776-1	1500	\$1.3538	1.32	43.79	13.14	0	56.93	L	8.54	L	65.47	30%	L	85.11	19,706.66
TL-1913776-2	1500	\$1.3538	1.32	43.79	13.14	0	56.93	L	8.54	L	65.47	30%	L	85.11	19,706.66
TL-1913776-3	2880	\$0.3385	1.32	10.95	3.28	0	14.23	L	2.14	L	16.37	30%	L	21.28	9,460.59
TL-1913776-4	2880	\$0.3385	1.32	10.95	3.28	0	14.23	L	2.14	L	16.37	30%	L	21.28	9,460.59
TY-192041-1	1080	\$0.4923	1.32	15.92	4.79	0	20.70	L	3.11	L	23.81	30%	L	30.95	5,159.66
TY-192041-2	1920	\$0.5385	1.32	17.63	5.23	0	22.85	L	3.40	L	26.04	30%	L	33.85	10,033.54
TY-192041-3	2400	\$0.5846	1.32	18.91	5.67	0	24.58	L	3.69	L	28.27	30%	L	36.75	13,615.62
TY-192041-4	576	\$0.6462	1.32	20.90	6.27	0	27.17	L	4.08	L	31.25	30%	L	40.63	3,612.07
TY-192041-5	960	\$1.0900	1.32	32.35	9.70	0	42.05	L	6.31	L	48.36	30%	L	62.87	9,316.19
TY-192041-6	960	\$1.4308	1.32	46.28	13.89	0	60.17	L	9.03	L	69.19	30%	L	89.95	13,329.61
TY-192041-7	360	\$3.8846	1.32	109.48	32.85	0	142.33	L	21.35	L	163.68	30%	L	212.78	11,824.35
TY-192041-8	600	\$2.8662	1.32	92.07	27.62	0	119.69	L	17.95	L	137.64	30%	L	178.94	16,572.34
TY-192041-12	1440	\$0.6615	1.32	21.40	6.42	0	27.82	L	4.17	L	31.99	30%	L	41.59	9,243.99
TY-192041-13	2880	\$0.4908	1.32	13.94	4.18	0	18.12	L	2.72	L	20.83	30%	L	27.08	12,040.25
TY-192041-14	1920	\$0.7231	1.32	23.39	7.02	0	30.41	L	4.56	L	34.97	30%	L	45.46	13,473.08
TY-192041-16	1440	\$0.5385	1.32	17.42	5.23	0	22.65	L	3.40	L	26.04	30%	L	33.85	7,525.16
TY-192041-17	1440	\$0.5385	1.32	17.42	5.23	0	22.65	L	3.40	L	26.04	30%	L	33.85	15,050.31
TY-192041-18	1440	\$0.9231	1.32	29.86	8.96	0	38.82	L	5.82	L	44.64	30%	L	58.03	12,899.67
TY-192041-20	720	\$1.8462	1.32	59.72	17.02	0	77.64	L	11.65	L	89.28	30%	L	116.07	12,899.67
TY-192041-22	600	\$1.6615	1.32	53.75	16.12	0	69.87	L	10.48	L	80.35	30%	L	104.46	9,674.28

**AUTORIZACIÓN DEL AUTOR(ES) PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN
PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN FÍSICA Y ELECTRÓNICA DEL TEXTO
COMPLETO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN DE UNITEC Y CESIÓN DE
DERECHOS PATRIMONIALES**

Señores

**CENTRO DE RECURSOS PARA
EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACION (CRAI)
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA (UNITEC)**

Tegucigalpa

Estimados Señores:

Yo, Andrea Michelle Chahin Martinez, de San Pedro Sula, autor del trabajo de pregrado titulado: Informe practica profesional Importaciones el Mundo Nuevo, presentado y aprobado en el Julio, 2021, como requisito previo para optar al título de pregrado en Administración Industrial y de Negocios(en lo sucesivo, el “Trabajo Final de Graduación”) y reconociendo que la presentación del presente documento forma parte de los requerimientos establecidos del programa de pregrado de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) y del Centro Universitario Tecnológico (CEUTEC), por este medio **AUTORIZO** a la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) y el Centro Universitario Tecnológico (CEUTEC), para que:

- 1) A través de sus Centros Asociados y Bibliotecas de los “Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)”, para que con fines académicos, puedan libremente registrar, copiar o utilizar la información contenida en él, con fines educativos, investigativos o sociales. Asimismo, para que exponga mi trabajo como medio didáctico en los Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI o Biblioteca), y con fines académicos permita a los usuarios de dichos centros su consulta y acceso mediante catálogos electrónicos, repositorios académicos nacionales o internacionales, página web institucional, así como medios electrónicos en general, internet, intranet, DVD, u otro formato conocido o por conocer, así como integrados en programas de cooperación bibliotecaria académicos dentro o fuera de la Red Laureate, que permitan mostrar al mundo la producción académica de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido.
- 2) De conformidad con lo establecido en la Ley de Derechos de Autor y de los Derechos Conexos de la República de Honduras, se autoriza para que permita copiar, reproducir o transferir información del Proyecto de Graduación, conforme su uso educativo y debiendo citar en todo momento la fuente de información; esto permitirá ampliar los conocimientos a las personas que hagan uso del mismo, siempre y cuando resguarden la completa información textual o paráfrasis de esta.